



特朗普家族加密货币上线 暴富捷径还是骗局？

9月1日，美国总统特朗普家族企业 World Liberty Financial 上市加密货币 WLFI，10分钟内达最高价0.3999美元，24小时后跌至0.2336美元，跌幅达25%。

World Liberty Financial 于去年10月创立，特朗普担任名誉联合创始人，他的三个儿子均为联合创始人。该公司创造了1000亿枚 WLFI 加密货币，并私下以5.5亿美元的价格出售了250亿枚。

在9月1日之前，这些货币并未被公开发售，持有人仅能使用这些货币行使公司事务的投票权。

”

特朗普曾公开推广

WLFI 代币最初于去年推出，被定位为治理型代币，赋予持有者对 World Liberty 业务发展方向进行投票的权利，但在设计上，初期并不支持公开交易。2024年11月，美国大选前夕，特朗普在其社交媒体平台 Truth Social 上公开推广 WLFI，呼吁支持者购买该代币，并配发购买链接，称“代币发售已上线”。

随着特朗普胜率上升以及市场对其政府将放宽加密货币监管的预期增强，WLFI 代币销售逐渐加速。今年3月，World Liberty 宣布在第二轮代币销售中成功筹集2.5亿美元，使得 WLFI 的总销售额达到5.5亿美元。随后在今年7月，经持有者投票，解除了该代币的交易限制，为 WLFI 进入公开市场交易铺平了道路。

该公司强调了 WLFI 代币在其更广泛战略中的作用，包括打造与美元挂钩的稳定币 USD1，以及通过 Alt5 Sigma 整合电子商务和支付功能。

WLFI 总发行量为330亿枚，但只有极小一部分在上线时可供交易，大部分仍由内部人士和早期投资者持有。

或成第九大加密货币

预测市场 Myriad 数据显示，超过77%的参与者预测其价格将高于0.2美元。在部分代币解锁前的数小时内，WLFI 衍生品市场的交易活跃度显著上升，未平仓合约量与交易量均出现激增。

CoinGlass 数据显示，周一早盘，WLFI 衍生合约未平仓合约总值一度逼近9.5亿美元，随后降至8.87亿美元，但相较前一日仍大幅增加45%。

交易活跃度同样在急剧放大。仅在过去24小时内，WLFI 衍生品交易量就飙升逾535%，达到45.4亿美元，跃升为全球第五大加密货币衍生品。

现货市场方面，WLFI 代币在多数交易所的价格徘徊在0.34美元附近，低于一周前超过0.40美元的阶段性高点。即便价格维持在0.34美元左右，基于其1000亿枚的总供应量，完全稀释后的市值仍可达到340亿美元，足以跻身加密货币市值榜单第九位，并将狗狗币挤出前十行列。

风险引发各种争议

WLFI 代币的正式上市被视为加密货币市场的一个重要节点，其背后融合了政治资源、强劲的交易表现及主流交易所的支持，市场影响力显著。

然而，其复杂的代币经济结构和潜在的监管风险，也引发了关于该项目究竟是具备真实价值，还是存在操纵市场嫌疑的广泛争论。这一争议使得 WLFI 成为投资者高度关注的焦点。

在加密货币领域，代币的市值排名往往直接影响资金配置与市场信心。多数行情平台如 CoinMarketCap 通常以“价格乘以流通供应量”作为排名依据，而排名通常会左右资金流向。然而，很少有代币像 WLFI 这样接近核心政治权力。

有市场交易员指出，在流量有限的情况下，代币价格更容易受到资金推动而产生较大波动。曾交易特朗普相关迷因币获利的交易人士克里斯滕森表示，他正计划短期操作 WLFI 以争取可观的收益。

据《The Block》估算，若以 WLFI 盘前合约价约0.32美元计算，早期以0.015美元成本入场的投资者可能实现约20倍的账面回报。

然而，市场亦不乏谨慎声音。Compass Point 分析师在8月初曾警告，如果交易量迅速减少，WLFI 的首次亮相可能“成为另一个摧毁散户交易者的催化剂”，理由是内部人士持股集中，以及缺乏公开市场价格发现。他们进一步指出，即便只有部分大股东选择抛售，也可能在流动性不足的初期阶段对代币价格造成严重冲击。此前一些特朗普相关加密货币项目的崩盘即为前例。

此外，《华尔街日报》之前的调查报道指出，WLFI 的亮相涉及一笔复杂且在传统金融中极为罕见的“循环交易”。具体而言，由特朗普家族相关企业控制的 World Liberty Financial 先收购支付公司 Alt5 Sigma，后者再向外融资7.5亿美元，用于向 WLF 购买 WLFI 代币。这一安排被称为特朗普家族带来约5亿美元的收益。

《华尔街日报》披露的“左手换右手”交易模式如果为真，将被视为典型的操控市场危险信号，投资者可能面临与此前“特朗普币”类似的风险。

重庆商报综合国际金财经、财联社等



老年人屡陷养生课堂陷阱 如何筑起反骗防线？

“我告诉她那些都是骗人的，她沉默片刻后，仍忍不住观看那些所谓的养生视频。”

2024年暑假，21岁的夏董(化名)发觉姨妈开始沉迷于直播间的养生课堂，不仅花费数万元购置相关产品，还推荐夏董的奶奶一同观看。

为何老年人会屡次陷入“养生”课堂的陷阱？年轻人又该如何劝诫沉迷于养生课堂的父母？

”

这是一场“持久战”

今年3月，夏董加入了养生课受维权群。群里来自全国各地的年轻人每日都在探讨解决家中老人沉迷养生直播间的问题，诸如如何与商家协商退款、如何申请直播平台介入、如何向12315投诉，乃至剖析此类骗局的话术和坑骗流程，皆是这些维权群的日常议题。

她发现，几乎所有年轻人在协助家中老人退款时都面临同一问题：老人对听课购买保健品一事始终执迷不悟。

“钱拿回来也没啥用，老人自己不懂，只会接着买。”在不少人看来，这是一场与坑老、骗老直播间的“持久战”。

“我原本是在社交平台上询问是否有相关维权群，没想到帖子一下子火了，有网友建议我干脆自己建个群。”30岁的遥远(化名)向记者讲述了她从求助者到维权群群主的过程。

遥远告诉记者，她此前曾伪装成有投资大健康意向的客户向提供养生视频和推流的人做咨询。“对方说老年人的账号其实非常值钱，一个账号就值五六十元。尤其是老年人如果还有相关购买记录，那这个老年人账号是非常值钱的，他们会在那个系统里不停地给账号推荐新的课程。”

“他们不是骗子”

据记者了解，很多年轻人在与商家沟通协商退款时，都担心商家会直接联系老人。大多数情况下，老人本身是维权退款的绊脚石之一。“一旦老人说他相信商家不是骗子，不愿意退款，那我们所有的努力都白费了。”夏董说。

为何老人对骗术深信不疑？遥远举例：“我公公跟我讲，在直播间买的这个药是非常珍贵的，专家都说已经卖完了，然后他们把紧急销往日本的5000盒药召回卖给中国人，说这怎么能卖给日本人呢？感觉很莫名其妙，但老人就会相信。”

记者调查发现，在离谱的话术背后，其实已暗藏着很多铺垫。伪装的“情感陪伴”是第一步，客服每天发红包、早晚慰问，目的在于一边“摸底”老人的经济状况、身体状况，一边让老人放松警惕，并产生情感依赖。尽管推销人员的话术是“不强求购买”，但实际上长期不买会暗示：您领很多红包了，需要来看看我们的产品，如果不买会被移除群聊。

同时，此类骗局还精准戳中了老年人的健康焦虑。例如，有主播会不断强调“少生病，就是给子女少添麻烦”，老人们会逐渐加深这样的观念，如果本身就患有基础疾病，他们感受会更强烈。

在推销中，骗子还往往配合使用各种营销手段。有的在直播中反复强调稀缺性，例如：“需要九九八十一天才能炼成，最后一批货，现在不买就再也买不到了。”有的甚至会利用“情绪冲突”，例如：“国内已经卖完了，但我们会紧急把销往国外的药召回，怎么能卖给外国人呢？”

私域直播的封闭性也让骗局更难被老人的子女察觉。例如，部分私域直播会设置动态密码，每天需由推销者告知密码才能进入。长此以往，老年人在社群和直播里感受到的陪伴和信任，会逐渐转化为对产品的盲从。

此外，记者在多次走访中发现，部分骗子在被曝光后，会用话术掩盖自己被处罚的事实。

如何筑起反骗防线？

今年以来，市场监管总局已部署在全国开展老年人药品、保健品虚假宣传专项整治工作，打击药品、保健品市场“坑老”“骗老”行为，并先后发布《医疗广告监管工作指南》《医疗广告认定指南》，明确医疗广告与健康科普边界。

在互联网快速发展下，年轻人应如何针对坑老、骗老行为维权，并帮助老人走出坑老骗局？

北京市时代九和律师事务所高级合伙人孟健向记者表示，此类事件的取证关键是证明商家虚假宣传，能够证明老年人遭遇欺诈的证据形式通常包括录音录像、聊天记录、宣传单或产品介绍网页(含网址)等形式。

在夏董看来，来自政府相关部门的通报和权威媒体的曝光，一定程度上能够帮助自己劝说老年人。“虽然我们自己有时候可能劝说不动，但老人们还是比较相信官方的权威报道。有时候转发给他们这些通报，他们会更愿意相信。”

记者关注到，部分社区也开展了一系列帮助老人提升数字素养与防骗意识活动，将科普和反诈宣传融入游戏和日常交流中，有效帮助老人们增强风险防范观念。

遥远认为，彻底斩断老人与坑老骗术之间的联系，还需要真正满足老人的精神需求。

“我们曾经和老人长谈过，他说自己去听课主要是因为太闲了。后来我们采购了一些东西，让他去摆摊，我也考虑过给他报一些书法课程。”她表示，希望社区能够针对老年人经常性举办文娱活动，丰富老年人的日常生活。

重庆商报综合中新网、北京日报客户端等